



Este documento está disponible para su consulta y descarga en [Memoria Académica](http://www.memoria.fahce.unlp.edu.ar), el repositorio institucional de la **Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación de la Universidad Nacional de La Plata**, que procura la reunión, el registro, la difusión y la preservación de la producción científico-académica edita e inédita de los miembros de su comunidad académica. Para más información, visite el sitio

www.memoria.fahce.unlp.edu.ar

Esta iniciativa está a cargo de BIBHUMA, la Biblioteca de la Facultad, que lleva adelante las tareas de gestión y coordinación para la concreción de los objetivos planteados. Para más información, visite el sitio

www.bibhuma.fahce.unlp.edu.ar

Licenciamiento

Esta obra está bajo una licencia Atribución-No comercial-Sin obras derivadas 2.5 Argentina de Creative Commons.

Para ver una copia breve de esta licencia, visite

[http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/2.5/ar/.](http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/2.5/ar/)

Para ver la licencia completa en código legal, visite

[http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/2.5/ar/legalcode.](http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/2.5/ar/legalcode)

O envíe una carta a Creative Commons, 559 Nathan Abbott Way, Stanford, California 94305, USA.

Negocios en red. Los Basavilbaso. Río de la Plata, mediados del siglo XVIII

Fernando Jumar
UNLP - UNTreF

El propósito de este texto es presentar a uno de los comerciantes más exitosos de mediados del siglo XVIII en el Río de la Plata y una primera aproximación a la red de relaciones en la que estaba inmerso.¹ Por el momento, la principal fuente de información consultada sobre la carrera comercial de D. de Basavilbaso son los registros de navíos españoles, que permiten realizar un estudio pormenorizado de la participación de los individuos en los envíos a España. Al mismo tiempo, se utiliza su testamentaria, los Acuerdos del Cabildo de Buenos Aires y fuentes fiscales, tales como las cartas-cuenta de los Oficiales Reales de Buenos Aires.

A fin de precisar el punto de vista adoptado, es necesario tener presente que el Río de la Plata durante la dominación hispana no constituía una frontera entre sus dos *bandas* y que existió un complejo portuario formado por las ciudades-puerto (Buenos Aires, Colônia do Sacramento y Montevideo) y un número indefinido e indefinible de *desembarcaderos ad-hoc* sobre la costa bonaerense. Así, el 'comercio rioplatense' no se limita al estudio del movimiento del puerto de Buenos Aires, a pesar de que en ciertos aspectos la capital administrativa de los españoles en el Río de la Plata haya tenido el papel de articulador del complejo portuario rioplatense.² A la hora de acercarnos a los comerciantes rioplatenses será necesario incluir, en la medida de lo posible, a los de Colônia do Sacramento y Montevideo, para evaluar mejor las estrategias puestas en marcha por los individuos para alcanzar sus objetivos individuales y de grupo.

Con la excepción relativa del ya viejo trabajo de Susan Socolow³, los estudios sobre los comerciantes de Buenos Aires se centran sobre un personaje elegido en función de su pertenencia a lo que se podría llamar la "élite de archivo", es decir, los individuos que son más fáciles de estudiar en función del mayor número de fuentes existentes fácilmente accesibles al investigador. Es posible que este acercamiento al tema haya generado serias distorsiones. Así, se puede llegar a creer que esos individuos son representativos del grupo al cual pertenecen. Se extienden a dicho grupo los avatares de la vida de aquellos que tuvieron mayor éxito en sus empresas, elaborándose modelos y patrones de conducta que más se refieren a todo lo que se podía hacer que a lo que podían hacer todos. Un segundo elemento de distorsión ha sido el de concluir que la actividad comercial estaba dominada por un restringido grupo de "grandes comerciantes", grupo mal definido, pero que tiene una fuerte existencia historiográfica. Estos estudios pueden de crear verdades historiográficas que no están completamente demostradas, tales como la existencia de un bloque de funcionarios, comerciantes y propietarios rurales, que habrían compartido los mismos objetivos y por ende, habrían puesto en marcha las mismas estrategias para alcanzarlos.

¹ La parte sustancial de esta ponencia forma parte del capítulo V de mi tesis de doctorado: *Le commerce atlantique au Río de la Plata, 1680-1778*, París, École des Hautes Études en Sciences Sociales, 2000.

² El complejo portuario rioplatense, su existencia, constitución y modalidades de funcionamiento constituyen el tema de los capítulos II y IV del trabajo antes citado.

³ SOLOW, Susan; *Los mercaderes del Buenos Aires virreinal. Familia y Comercio*; Buenos Aires, Ed. de la Flor, 1988 (1ª ed. en inglés 1978).

Aún tiene demasiada fuerza la idea de que hubo una lucha en torno al comercio entre españoles peninsulares y americanos, idea que sirve de base a una de las tantas “causas” de los movimientos de independencia en Hispanoamérica. En el espacio rioplatense, la primera formulación de esa oposición toma la forma de lucha entre el comercio limeño y el porteño, siendo entendido el primero como fiel representante de los intereses monopolísticos de los comerciantes andaluces. En realidad, esta oposición, que sí existió, habla más de un proceso de diferenciación entre elites americanas, compuestas por españoles peninsulares y americanos por igual, que del germen de una contestación del vínculo político entre la Monarquía Española y sus territorios americanos. La segunda y más fuerte formulación del antagonismo criollo/peninsular se relaciona con las “reformas borbónicas” y uno de sus efectos: la “invasión reconquistadora” llevada a cabo en parte por comerciantes que habrían intentado, al menos, eliminar del comercio ultramarino a los españoles americanos. Este antagonismo supone la existencia de naciones en el sentido moderno de la palabra y la existencia de grupos que sienten que con sus acciones económicas deben colaborar con el progreso de un determinado territorio. El Antiguo Régimen funciona de manera diferente y sería abusivo suponer que un individuo va a medrar en contra de un hijo, hermano o compadre para colaborar con cualquiera de los planes de recuperación del reino elaborados por los ministros de los reyes castellanos.⁴

La aceptación de esta oposición hace que, por ejemplo, se haya llegado a suponer que un comerciante establecido en América ha de preferir a un lejano pariente nacido en la Península antes que a un hijo para que le suceda a la cabeza de su empresa o que la Independencia tiene gusto a lucha por el comercio libre. Es irracional dividir a la comunidad mercantil en función del lugar de nacimiento de sus miembros y aún del de residencia. Lo más apropiado resulta estudiarla a partir de las redes de relaciones interpersonales. Estas redes, superando tales accidentes, se estructuraron para que un cierto número de individuos pusiera en común sus experiencias y esfuerzos para alcanzar objetivos individuales y de grupo. Y esas redes contaban con miembros en todos los puntos de la Monarquía, sin importarle a nadie si tal o cual de sus integrantes era un español nacido en España o en América... ni aún si era o no español. Es un mundo de interdependencias muy fuertes, en el cual no se puede decir que una red tenga un centro de “poder”, al menos en la época que cubre este estudio.

Otra cuestión que es necesario considerar es la aplicación al estudio de los vínculos existentes entre los distintos territorios pertenecientes a los reyes de España del concepto de ‘imperialismo’ propio al imperialismo europeo del siglo XIX. A pesar de que en España, desde los años 1750, la elite dirigente comienza el lento camino que lleva a la transformación de los ‘Reinos de Indias’ en ‘colonias’, en América se resiste al cambio y los americanos (nativos o residentes) obran en consecuencia, y lo más importante es que, al menos hasta el momento en que esta investigación se detiene, sus derechos son respetados y no pierden la capacidad negociadora propia de los intereses sectoriales del Antiguo Régimen.

Por mi parte, pienso que el comercio rioplatense durante el siglo XVIII, en sus aspectos ultramarino y local, distaba mucho de estar monopolizado por un grupo cualquiera, cosa que, creo, sí sucedía con la rama más importante del comercio, es decir, el que se dirigía a los mercados interiores del todavía Virreinato del Perú y al Reino de Chile. Evidentemente, la participación en una rama de la actividad no es excluyente, pero sospecho que muy pocos eran los que cubrían las tres con la misma intensidad. Por otra parte, no he visto surgir del análisis de fuentes la existencia de un grupo único, sin especializaciones, que habría tenido

⁴ Puede encontrarse un análisis reciente del funcionamiento del Antiguo Régimen, visto desde la óptica de las redes de relaciones interpersonales en: IMÍZCOZ BEUNZA, J. M.; “Communauté, réseau social, élites. L’armature sociale de l’Ancien Régime”; en: CASTELLANO, Juan Luis y DEDIEU, Jean-Pierre; *Réseaux, familles et pouvoirs dans le monde ibérique à la fin de l’Ancien Régime*; París, CNRS Éditions; 1998.1998, pp. 31-66.

bajo su control todas las ramas de la vida pública local y los resortes de la economía. Por el contrario, se advierte la existencia de grupos de interés sectoriales que sin llegar a guerras de clanes, defienden sus propios intereses en la medida de lo posible sin detenerse demasiado a considerar los de los otros grupos. Básicamente se ve desde el comienzo una cierta separación entre los comerciantes y los productores de cueros y, dentro de los comerciantes, entre aquéllos que se afanan en el tráfico ultramarino, el local y el interior, aunque algunos personajes hayan podido concentrar todas estas actividades. Estos son casos de excepción y no de norma.

No se abordan aquí las cuestiones relacionadas con el comercio ilegal desde el punto de vista de las autoridades españolas, aunque es necesario recordar que la presencia de los portugueses en Colônia do Sacramento, posibilita la existencia de un complejo portuario en el Río de la Plata y brinda una serie de oportunidades a los comerciantes establecidos en las ciudades españolas reforzando su posición frente a sus colegas establecidos en España. El crédito se incorpora a las actividades ilegales y con el correr del tiempo, las ciudades ribereñas encuentran un punto de equilibrio y una repartición de esferas de actividad en función de los intereses de Buenos Aires. Básicamente, los portugueses deben limitar su acción a la introducción en el mercado de manufacturas europeas y de producciones brasileñas en tanto que se les limita al máximo la producción de cueros para la exportación. Esta actividad se la reservan los españoles y los cueros, junto con los metales, claro está, constituyen los medios de pago con los que saldan las deudas tomadas.

El espacio disponible para esta comunicación impide que se presente el análisis realizado sobre los cargadores presentes en Buenos Aires y Montevideo entre 1720 y 1778. Las conclusiones del mismo son que la mayoría de los 1.676 individuos identificados realizaban la mayor parte de sus envíos de metales preciosos y cueros por cuenta y riesgo de terceros, siendo evidente que actuaban como agentes de individuos establecidos en otro lugar. Sin embargo, se pueden introducir algunos matices. Los cargadores que sólo registran cueros lo hicieron mayoritariamente por su propia cuenta y riesgo, contrariamente a quienes sólo registran metales. Cuando se trata de envíos mezclados, se constata el predominio de los metales preciosos por cuenta de terceros, en tanto que los envíos de cueros son proporcionalmente más equilibrados. Se puede sugerir entonces que una parte importante del comercio de cueros con España estaba en manos de individuos establecidos en el Río de la Plata y que en muchos casos no participaban en el envío de metales.

El Cuadro 1 (al final del texto), presenta los totales obtenidos de la adición de todas las partidas de registro contenidas en los registros de navíos españoles entre 1720 y 1778 y de las fuentes de sustitución cuando las primeras no pudieron ser utilizadas.⁵ Los datos consignados en el Cuadro 1⁶ corresponden a las cargas de 248 de los 256 navíos identificados en el Río de la Plata entre 1720 y 1778.⁷ En dichos navíos se exportaron legalmente desde los puertos españoles del Río de la Plata metales preciosos y “frutos” por un valor de 58.042.444 pesos 2 reales 28 maravedíes, por cuenta de particulares y de la Real Hacienda.

⁵ No siempre ha sido posible encontrar el registro completo de todos los navíos. En los casos en que ello sucedió, para obtener el total de las exportaciones legales del Río de la Plata dentro del circuito legal español se recurrió a fuentes de sustitución. En primer lugar, se consultaron los papeles de la descarga y entrega a los destinatarios conservados en Sevilla y en última instancia se utilizaron los resúmenes de la carga realizados por los maestros de los navíos y/o las autoridades.

⁶ Las cifras correspondientes a los pesos, reales y maravedíes han sido convertidas al sistema decimal para mayor comodidad en el tratamiento de la información.

⁷ De los navíos faltantes, dos regresaron sin cargas registradas (nada se puede decir sobre la presencia de cargas sin registrar). Con respecto a los otros, no se encontraron datos sobre la presencia de cargas ni lo contrario.

Las partidas que corresponden a los envíos de metales preciosos y de cueros por cuenta de particulares son 16.718. De las mismas, no ha sido posible reconocer a 490 cargadores. Por otra parte, se aislaron de la masa otras 674 partidas por no corresponder a actividades comerciales, con lo cual la muestra retenida es de 15.554 partidas de registro (93,04% del total) que permiten identificar 1.676 cargadores que registraron en los navíos a España 39.455.989 pesos 1 real 7 maravedíes en metales preciosos y 2.651.897 cueros con un valor asignado de 4.617.811 pesos 2 reales. Estos valores representan 83,19% del total de metales y el 81,92% de los cueros exportados por los particulares entre 1720 y 1778, lo cual indica que la muestra es aceptable (ver Cuadro 2, al final del texto).

Al observar a los cargadores, hay que recordar que el lugar de nacimiento o de residencia no tiene mayor importancia frente al hecho de poder establecer si se trata de un individuo que está aislado o instalado dentro de una red que lo sostiene de la misma manera que él contribuye al sostén del conjunto. Desde este punto de vista, el significado de conceptos tales como “dependencia”, “conflicto de intereses”, la cuestión de los comerciantes “monopolistas” como agentes de intereses “metropolitanos” deben ser pensados nuevamente. El problema se plantea también en términos de estrategias individuales y colectivas para alcanzar la satisfacción de un bienestar material, que puede transmitirse a otros campos de la vida. Desde este punto de vista, no cabe abordar la problemática de la “exacción colonial”, aún si los individuos pueden colaborar indirectamente con objetivos que son ajenos a la búsqueda del bienestar mencionado.

También hay que señalar que en los registros aparecen sólo quienes tuvieron tratos directos con España. Esta obvia precisión apunta a no dejar afuera del grupo de grandes comerciantes a individuos que no eran grandes cargadores pero que podían ser importadores-exportadores ocasionales o que no lo eran en absoluto. Agustín de Garfias, por ejemplo, fue uno de los grandes comerciantes de Buenos Aires de la primera mitad del siglo XVIII, pero no aparece en los registros ocupándose de asuntos propios.⁸ Jacinto Bernardo de Aldao es otro de los grandes ausentes. Santiago Saavedra, cuyo capital es estimado en 60.000 pesos en 1766, y que es retenido por Susan Socolow en su muestra de grandes comerciantes, no figura, tampoco, en los registros. ¿Cuántos otros casos hay como estos? La naturaleza misma de la fuente utilizada no puede ayudar ya que sólo permite identificar a quienes hacían envíos a España. Desgraciadamente el libro de S. Socolow no contiene la lista de los 178 individuos que componen su muestra, de los cuales nos interesaría conocer los 145 que, según la autora, se encontraban en actividad en Buenos Aires en 1778.⁹ En 1776 los registros de navíos permiten individualizar 196 cargadores, 59 en 1777 y 193 en 1778. A la mayoría de ellos no se le puede otorgar el rango de gran cargador, como se ve a la luz de sus trayectorias individuales señaladas por los envíos. Así, al menos una parte de los “grandes comerciantes” de la muestra de S. Socolow no aparece en los registros de navíos y eran “grandes comerciantes” a pesar de no tener lazos directos con España.

No sería abusivo afirmar que no están en los registros porque pueden permitírselo, sin que por ello dejen de ser grandes comerciantes, o mejor aún, *hombres de condición*. No es necesario tampoco establecer un vínculo de causalidad entre el hecho de ser un gran comerciante y el de pertenecer a la elite local. Varios de los miembros de la elite porteña no figuran en los registros o sólo figuran allí en los últimos puestos entre los cargadores. Si se acepta que uno de los elementos que identifica a los miembros de la elite local es su pertenencia al Cabildo, se ve que muchos de los Alcaldes de Primer y Segundo Voto así como otros tantos regidores propietarios y elegidos, los Alcaldes de la Santa Hermandad y

⁸ Sólo aparece una vez, en compañía de Bernabé Dinis, en tanto que ejecutores testamentarios de D^a Juana Giles, para registrar 100 pesos por cuenta de la sucesión.

⁹ SOLOW, Susan; op. cit., p. 26.

otros miembros de la corporación urbana no figuran en los registros o sólo hacen tristes apariciones.

Si se extienden al conjunto de nuestra muestra algunos de los comportamientos de los casos particulares estudiados por Jorge Gelman (Domingo Belgrano Pérez)¹⁰, S. Socolow (Gaspar de Santa Coloma)¹¹, Osvaldo Pérez y Virginia Rey (Francisco de Alzaybar)¹², Carlos Birocco (Miguel de Riblos, Fermín de Pessoa)¹³ y si se toman en consideración al mismo tiempo las ausencias inesperadas que constatamos entre los cargadores, se puede pensar que aquellos que participan en el comercio atlántico –actividad altamente arriesgada– lo hacían, al menos en parte, porque no podían actuar de otro modo si querían ascender en la escala social antes de poder pasar a otra actividad. El mercado local, el regional (sin olvidar Colônia do Sacramento) y los mercados interiores también ofrecían buenas oportunidades de lucro, menos brillantes, por cierto, que el comercio ultramarino, pero mucho más sólidas y seguras. A éstas se agregan otras inversiones posibles, como la propiedad urbana y rural o el crédito monetario, que podían también asegurar un beneficio, más pequeño en el corto plazo que la importación-exportación, pero menos aleatorio. De este modo, es posible imaginar que la participación intensiva en el comercio atlántico no era sino una etapa en el *cursus* que llevaba al ascenso social.

El análisis de la participación de los cargadores en los envíos (Cuadro 3, al final del texto), arroja que 1.456 individuos (86,87% del total), pueden ser considerados como “pequeños cargadores”¹⁴, con un total de 12.753.445 pesos 2 reales 5 maravedíes registrados en metales preciosos y cueros (28,94% del total). Al interior de esta categoría predominan en número de cargadores que registran, en promedio, menos de 1.000 pesos (558 cargadores) y aquellos cuyo promedio anual se sitúa entre 1.000 y 4.999 pesos (646 individuos).

Los cargadores que registraron entre el 1% y el 4,99% del valor anual de los envíos son 185 (10,86%), suman el 51,48% del valor total de los envíos. De estos cargadores algunos hacen breves apariciones en los registros pero de cierta importancia (al mismo nivel que la mayoría de los cargadores que más años aparecen en los registros). En esta franja de los “cargadores medios” figuran aquellos que se instalaron en el Río de la Plata (o que terminan instalándose después de algunas idas y venidas) pero que a largo plazo no habrían podido acceder al rango de gran cargador. Tienen un nivel de participación perfectamente honorable pero que no les habría permitido retirarse del comercio de ultramar hacia otras actividades. También aparecen aquí la mayor parte de los comerciantes que vinieron al Río de la Plata para realizar negocios puntuales. Su participación en el total de los envíos durante los años en que están presentes en el Río de la Plata alcanza el de los comerciantes que residen allí de manera permanente y se puede pensar que la llegada de estos “comerciantes golondrina” podría no haber representado un desplazamiento de los residentes permanentes. En definitiva, en el

¹⁰ GELMAN, Jorge; *De marcanchifle a gran comerciante: los caminos del ascenso en el Río de la Plata colonial*; Sevilla, Universidad Nacional de Andalucía, 1996.

¹¹ SOCOLOW, Susan; op. cit., Capítulo 7: «Gaspar de Santa Coloma, comerciante de Buenos Aires», pp. 159-194.

¹² PÉREZ, Osvaldo y REY, Virginia; «Francisco de Alzaybar ¿Un señor feudal capitalista del siglo XVIII?»; Segundas Jornadas de Estado, Sociedad y Economía en el mundo colonial, Museo Roca, Buenos Aires, agosto de 1993, mss.

¹³ BIROCCO, Carlos María; «Comercio de mulas y producción rural. Miguel de Riblos, Tratante y hacendado de Buenos Aires»; II Jornadas de Historia Colonial, Museo Roca, Buenos Aires, 1993; «Historia de un latifundio rioplatense: las estancias de Riblos en Areco, 1713-1813»; en: *Anuario de Estudios Americanos*, LIII-1, Sevilla, 1996, pp. 73-99; «Fermín de Pessoa, liberto»; mss.

¹⁴ Se consideró que un “pequeño cargador” es un individuo que, en promedio, aporta menos del 1% del total registrado durante los años en los que figura en los registros. La franja media es más amplia, comprende entre el 1% y el 4,99% y los “grandes cargadores” serán los que hayan participado en los envíos con más del 5% del valor de las cargas registradas.

largo plazo, la adición de los totales de los diferentes “comerciantes golondrina” podría alcanzar el nivel de participación medio que tenía un comerciante residente. Por otra parte, los residentes más de una vez, comisión mediante, tienen la tarea de concluir los negocios en curso de aquellos que regresaban a España.

La mayor parte de los “grandes cargadores” (35 individuos) sólo figura en los registros entre 1 y 5 años y sólo tres de ellos están presentes más de 10 años. En total, estos grandes cargadores registraron 19,58% del valor total de los envíos. De este modo, cobran importancia los que pueden suponerse son comerciantes llegados de España con la intención de partir una vez sus negocios terminados. Pero el número reducido de individuos y los porcentajes registrados por ellos dejan pensar que sus acciones no eran vividas por los comerciantes residentes como signos de una pérdida del control de los flujos, por más que el accionar de algunos “comerciantes golondrina” haya podido causar celos puntuales.

Junto a los nombres famosos que figuran en los estudios consagrados al siglo XVIII rioplatense, la presencia entre los cargadores de una pequeña masa de desconocidos es lo que más sorprende. Si la participación de cada uno de ellos en los envíos es mínima al lado de la de los grandes comerciantes, en conjunto pesan más que éstos. No puedo dejar de preguntarme quiénes son esas personas que parecen probar que el comercio ultramarino no era un asunto reservado en exclusividad a algunos individuos que disponían de amplias redes y de contactos con el poder. Por el momento, sólo se puede advertir su presencia. La investigación que permitirá saber más sobre ellos (sobre la base de los registros notariales, pleitos comerciales, censos, registros parroquiales, etc.) sólo está en sus inicios.

Para conocer mejor a los cargadores y tratar de incluir el conjunto de actividades desarrolladas el mejor medio es proceder a la realización de estudios de caso, hasta contar con suficiente información como para pasar al de redes y las generalizaciones que se impongan. Hasta el momento he realizado sólo dos, desgraciadamente, ambos casos se refieren a la “elite de archivo”: los miembros del Cabildo de Buenos Aires en conjunto y en particular Domingo de Basavilbaso. A continuación presentaré el caso de este último.

Domingo de Basavilbaso y su red

Al momento de poner en orden las informaciones que poseo sobre Domingo de Basavilbaso, como primer ejercicio destinado a fijar las posibilidades y límites del estudio de las “carreras” de los cargadores presentes en las partidas de registro, no obra en mi poder ningún estudio monográfico sobre este personaje. El interés principal es encontrar la manera de articular los datos aportados por los registros con las fuentes tradicionalmente empleadas para reconstruir la carrera de los comerciantes e iniciar el trabajo de reconstitución de redes de relaciones interpersonales.

Basavilbaso es originario de Vizcaya, llega a Buenos Aires en los años 1720. En febrero de 1730 se casa con María Ignacia de Ortubia y Toledo y el año siguiente hace su primera aparición en los registros de tornaviaje de los navíos españoles.

Su esposa, nacida en Buenos Aires, es hija de José de Ortubia y María Toledo, viuda al momento del casamiento de su hija y casada en segundas nupcias con el Alférez Real y Alcalde de Segundo Voto interino de ese año, José González Marín. Este último aparece en los registros sólo en 1727 para expedir a España por su propia cuenta 2.450 libras de lana de vicuña que debían ser entregadas a José Sánchez de Guizar.

La comparación entre la dote de María Ignacia de Ortubia y Toledo y las arras dadas por D. de Basavilbaso permite concluir que éste hizo un muy buen casamiento. La novia aporta al nuevo hogar 11.373 pesos 2 reales: 4.000 pesos en efectivo, 2.500 pesos valor de la mitad de una casa (que sería la de la pareja) y el resto en ropa, muebles y objetos diversos. Además,

sus padres se comprometían a asegurar el mantenimiento material de la pareja (casa y comida) durante dos años si decidían vivir bajo su techo (lo que muestra que Basavilbaso no estaba en condiciones de asegurar la supervivencia de su esposa de manera conveniente). Por su parte, D. de Basavilbaso da 1.000 pesos a su prometida en calidad de arras, pero no disponiendo de la suma cuando se firma del contrato, se compromete a hacerlos efectivos cuando “los tuviere y adquiriere”; ningún bien es declarado en su posesión en el contrato de casamiento.¹⁵

De esta unión nacen 6 hijos, de los cuales dos fueron varones. Rosa, la mayor (nacida en 1736), se casa con Vicente de Azcuénaga; María Gabriela con Pascual Ibáñez de Echavarri; María Victoria con Domingo Ignacio de Urien y María Rafaela se casa con José Ignacio de Merlos. Los tres primeros yernos son inmigrantes peninsulares, uno de ellos, Azcuénaga, es sabido que con el tiempo se transformó en uno de los más importantes comerciantes de Buenos Aires. En cuanto se refiere a los hijos varones, Francisco Antonio se casó con María Aurelia Ros (¿emparentada de alguna manera con el antiguo gobernador de Buenos Aires Balthazar García Ros?) y Manuel con Francisca de Garfías, ambas criollas y la última hija de un gran comerciante porteño, Agustín de Garfías.

Rosa Basavilbaso se casa con V. de Azcuénaga en 1752, aportando como dote 25.651 pesos; en 1759 la dote de María Gabriela es de 12.152 pesos, de los cuales 6.752 están compuestos por la parte que pertenecía a D. Basavilbaso de la tienda que tenía en sociedad con el novio. En 1763 la dote de María Victoria es de 23.331 pesos y, finalmente, la de María Rafaela (se ignora el año de casamiento, el único dato al respecto es que en 1764 era aún soltera) es de solamente 7.434 pesos.

Los lazos de parentesco en los cuales se inscribe esta familia fueron mencionados por S. Socolow, ya que una de las hijas de Rosa Basavilbaso y V. de Azcuénaga, Flora, se casa con Gaspar de Santa Coloma, comerciante que ella estudia de manera particular.¹⁶ S. Socolow ve la existencia de un “clan” Basavilbaso-Azcuénaga-Santa Coloma que se extendería en el tiempo por medio de uno de sus yernos, Vicente de Azcuénaga, y por un yerno de este último, Gaspar de Santa Coloma, hasta el siglo XIX. Ello supone poner en el corazón de las actividades económicas al comercio, ya que la historiadora norteamericana llega a sus conclusiones a partir del seguimiento de las actividades comerciales de Santa Coloma. Por mi parte, no me parece que estemos frente a un caso que valide ese “modelo” típico de prolongamiento en el tiempo de los negocios familiares que quiere que los hijos del comerciante que está a la cabeza del “clan” no retome el negocio del padre y que éste recurra a inmigrantes peninsulares para asegurar la sucesión. Manuel de Basavilbaso retoma los negocios de su padre... pero *todos* los negocios y a partir del “lugar” que ocupaba su familia en el momento de la muerte de D. de Basavilbaso.

Poco antes de morir Vicente de Azcuénaga había comenzado a iniciar en los negocios a uno de sus hijos, Miguel, que debía ser muy joven (no aparece entre los ejecutores testamentarios). Domingo, otro de los hijos de Azcuénaga, figura como co-ejecutor testamentario de su padre junto a Gaspar de Santa Coloma y al otro yerno del difunto, Agustín de Erezcano (otro comerciante). Domingo de Azcuénaga había sido destinado a la religión (o, posiblemente, habría que preguntarse si su padre no tuvo que aceptar una vocación inquebrantable). José Bruno de Azcuénaga, de 22 años cuando muere su padre, era oficial en la marina de guerra española. Vicente de Azcuénaga tenía un último hijo, de 13 años al momento de su muerte, que fue alejado de los negocios por Gaspar de Santa Coloma, designado como curador de los menores: poco después de la muerte de V. de Azcuénaga, el adolescente es enviado a España para ser iniciado en la carrera de las armas

¹⁵ AGN, Sucesiones 4310. Carta dotal de María Ignacia Ortubia y Toledo.

¹⁶ SOCOLOW, Susan; op. cit., *passim* (ver particularmente en la p. 206 el árbol genealógico de los Basavilbaso).

(muere en 1795 o comienzos de 1796 siendo capitán). Miguel, el que habría podido ser el elegido por su padre para sucederle, debió presentar querrela contra Santa Coloma ante la justicia por asuntos relacionados con la sucesión de su padre, que Santa Coloma tardaba en liquidar. No se puede excluir el hecho de que el casamiento que Santa Coloma arregla para Miguel haya tenido como objetivo alejarlo de los negocios, aún si con ese casamiento Miguel de Azcuénaga recibe en la dote de su prometida el cargo de Administrador de Correos Marítimos y Terrestres. Se puede pensar que, más que elegido por V. de Azcuénaga para sucederle, G. de Santa Coloma se impuso por la fuerza, separando a los hijos del difunto que habrían podido tomar la sucesión. Por su parte, Santa Coloma sólo tuvo un hijo, nacido en 1792, que llegó a la edad adulta (Francisco de Asís Martín), sobre el cual no se tienen datos.

Domingo de Basavilbaso muere el 9 de mayo de 1775, aparentemente sin haber regresado nunca a España: al menos no figura entre los pasajeros identificados en los navíos españoles. La sucesión de Basavilbaso, muy larga y complicada, sólo se cierra en 1837 con la conclusión de arreglos extrajudiciales entre los miembros de la tercera generación que ponen fin a disputas entre los de la segunda generación, relacionadas con la administración del primer ejecutor testamentario (Manuel de Basavilbaso); se dispone entonces de la liquidación de todas las cuentas que figuran en el inventario *post mortem*.¹⁷

Así, el patrimonio total de D. de Basavilbaso al momento de su muerte era, sin las deudas, de 229.582 pesos 4 reales 22 maravedíes; había recorrido un largo camino desde su casamiento, cuando no disponía de 1.000 pesos ni de bien alguno. La composición de este patrimonio figura en el Cuadro 4. Los ejecutores testamentarios pudieron recuperar 12.499 pesos 6 reales de las deudas hacia la testamentaria (el último pago se registra en 1808), en

Cuadro 4. Patrimonio de D. de Basavilbaso a su muerte

Avances y dotes	93 249,6875
Inmuebles	57 091,0625
Metales preciosos	18 403,6250
Perlas	644,0000
Mobiliario	4 426,8750
Esclavos	2 250,0000
Mercaderías	31 792,1875
Palmas	2 080,0294
Deudas a favor	19 646,1250
Deudas en contra	-11 509,0000
Total	218 074,5919

Fuente: AGN, Sucesiones 4310.

tanto que honoran bastante rápido los 11.509 pesos $\frac{3}{4}$ real que D. de Basavilbaso había dejado debiendo.¹⁸ En este momento, Basavilbaso no está retirado de los negocios, ya que el 14,58% de sus bienes está compuesto por mercaderías. Entre los metales preciosos, una parte importante son especies amonedadas, liquidez que revela una casa de comercio en pleno funcionamiento.¹⁹ Según el estado de los bienes cuando muere, la principal inversión hecha por D. de Basavilbaso a lo largo de su vida fue en la posteridad: 42,76% del patrimonio estaba compuesto por dotes y avances de herencia hechos en favor de su progenitura.

Contrariamente a lo que se podría esperar de tal personaje, D. de Basavilbaso no poseía una estancia al morir; todos sus bienes inmuebles consistían en dos

casas en Buenos Aires, otra en Montevideo, un terreno en esta última ciudad y una propiedad en las inmediaciones de Buenos Aires en la que aparentemente funcionaba una fábrica de jabón. Además, parece que nunca tuvo una estancia; ninguna mención sobre este tipo de

¹⁷ AGN, Sucesiones 4310.

¹⁸ Probablemente, una parte de los 6.900 pesos que Manuel de Basavilbaso registra a bordo de la fragata-correo «El Príncipe» en 1775 por cuenta de la sucesión de su padre sirvieron para pagar una deuda que éste tenía en España por 1.709 pesos $\frac{3}{3}$ real. El resto de la deuda de la sucesión, 9.270 pesos, fue tomada con Vicente de Azcuénaga y pagada en mayo de 1777. En su testamento, D. de Basavilbaso establece diversas donaciones piadosas (por ejemplo, deja 2.000 pesos para decorar la catedral de Buenos Aires con un retablo) lo mismo que varias disposiciones para asegurar la educación de sus nietos; en total, hasta 1810 la sucesión emplea 25.733 pesos del patrimonio para respetar las disposiciones del difunto.

¹⁹ Los metales preciosos se componían de: plata labrada (por 5.535 pesos 7 reales), oro labrado (por 345 pesos 4 reales), plata amonedada (11.613 pesos $6 \frac{3}{4}$ reales), oro amonedado (por 908 pesos $3 \frac{1}{4}$ reales en doblones).

inversión figura en los papeles consultados y Eduardo Saguier no lo menciona en su estudio sobre la propiedad urbana y rural.²⁰

Con relación a las actividades de sus hijos, D. de Basavilbaso no parece respetar el modelo establecido. Francisco Antonio cumple en esta historia familiar el papel de “oveja negra”.²¹ Aparece en los registros una vez, en 1774, enviando a España 600 pesos. Tampoco hace estudios superiores ni se consagra a la religión. Sólo hace una breve aparición en el Cabildo como única participación en cualquier rama de la administración. Por el contrario, su hermano, Manuel, continúa con los negocios de su padre y su posición de nuevo jefe de familia parece ser aceptada por el resto de los integrantes²² y por la administración (que no se opone a que asuma la administración de correos).

Manuel de Basavilbaso estuvo probablemente menos interesado que su padre en la participación directa en el comercio de ultramar; conserva la administración de los correos y compra una estancia en 1779. Al fin de su vida (muere en 1794) no conoció el mismo éxito que su padre, al menos S. Socolow menciona un patrimonio acribillado por las deudas.²³

De esta manera, D. de Basavilbaso no recurrió a un inmigrante peninsular quien, por medio del matrimonio con una de sus hijas, habría asegurado la continuación de su casa de comercio; tampoco se transformó en propietario rural ni orientó a sus hijos hacia los estudios ni la alta función administrativa, excluyéndolos de las actividades económicas. Por el contrario, parece que deseó que su apellido no fuera substituido por el de uno de sus yernos en la alta sociedad porteña.

Poco tiempo después de lo que se puede considerar como el signo de la instalación definitiva en Buenos Aires de D. de Basavilbaso (su casamiento), se lo ve aparecer como Alcalde de Segundo Voto, en 1738, lo que confirma que para esta época se consideraba vecino de Buenos Aires y era tenido por tal. Al año siguiente ocupa el cargo de Procurador de la Ciudad (pero debiendo ausentarse, renuncia). No hace una nueva aparición en las elecciones anuales del Cabildo hasta 1745, pero esta vez ocupa la más alta dignidad, Alcalde de Primer Voto. Su próxima ausencia será más larga: es elegido en 1767 regidor propietario y Procurador de la Ciudad, pero no acepta la nominación. Seguramente ya no necesita ocupar un puesto en el Cabildo para mejorar su posición en la sociedad local; por otra parte, su yerno Azcuénaga ocupaba desde hacía algunos años diversas funciones en el Cabildo y desde los años 1750 su hijo Manuel también comienza a participar. En adelante, D. de Basavilbaso no aparece más en las listas del Cabildo; de todos modos, después de 1767 ello habría sido imposible ya que obtiene la administración de los correos marítimos y terrestres creados ese año en Buenos Aires, cuya jurisdicción se extendía a las provincias de Buenos Aires, Tucumán y Paraguay. Sin dudas es uno de los mejores cargos con importantes derivaciones económicas legalmente establecidas que se podían obtener en Buenos Aires. El cargo permanece en la familia después de su muerte, en primer lugar en manos de su hijo Manuel,

²⁰ SAGUIER, Eduardo R.; *Mercado inmobiliario y estructura social. El Río de la Plata en el siglo XVIII*; Buenos Aires, CEAL, 1993 (Col. Los fundamentos de las ciencias del hombre, 108), p. 73, Cuadro C-III «Mercaderes-estancieros de Buenos Aires (1700-1810)».

²¹ En la testamentaria se encuentran varias cartas y cuentas que dan testimonio de las andanzas de Francisco Antonio en España, lugar al que llega cuando su propia madre lo obliga a dejar Buenos Aires en 1751, no se sabe por qué, pero fueron “justos motivos que dio como es público”.

²² D. de Basavilbaso mostraba ya en vida una predilección por este hijo, establece en su testamento que recibiría la mejora del tercio al momento de heredar y quiso que la gran casa familiar quedase en sus manos; así, Manuel recibe una parte de herencia más importante que las de sus hermanas y hermano y todos aceptan que quede fuera del patrimonio divisible la “vieja casa” (probablemente la que su padre recibió como parte de la dote de su esposa) contra una compensación pecuniaria.

²³ SOCOLOW, Susan; op. cit., p. 167.

y más tarde (1794) pasa a Miguel de Azcuénaga, esposo y primo hermano de la hija de Manuel, Justa Rufina.

El control de los correos (en particular el de las fragatas-correo) debió dar al personaje un poder muy importante dentro de la comunidad mercantil del mismo modo que entre los productores de cueros, tanto en Buenos Aires como en Montevideo. Una de las funciones del Administrador principal, y de los delegados por él nombrados, era regentar la capacidad de carga de las fragatas-correo en sus viajes de regreso a La Coruña. En el Río de la Plata más se temía la falta de toneladas disponibles en los navíos para la expedición de cueros que una penuria de metales para alimentar los intercambios. Seguramente era necesario estar en buenos términos con D. de Basavilbaso y después con su hijo Manuel (que aparece asociado a todos sus negocios desde los años 1760) para no verse relegado en la lista de pretendientes a cargar a flete.

En cuanto se refiere a los negocios de D. de Basavilbaso, según el inventario *post mortem* parece que no poseía comercios al por menor, se ocupaba de ventas al por mayor y desde 1773 se interesaba por la producción de jabón. Al menos en ese año compra la propiedad mencionada antes en el Retiro que poseía 4 calderas para fabricarlo. En el momento de su muerte D. de Basavilbaso tenía lo que parece ser un negocio de venta de madera de palmera; fue terminado por los ejecutores testamentarios y produce 2.080 pesos (en la testamentaria se mencionan 1.382 palmas que estaban almacenadas en un corralón y que finalmente fueron vendidas a Fernando Caviades, otro de mis conocidos²⁴).

Este es el panorama de los negocios de D. de Basavilbaso al momento de su muerte. Una primera aproximación al período que corre desde su instalación en el Río de la Plata y el deceso surge de las partidas de registro, a pesar de que en ellas sólo se ven directamente sus contactos con España (por lo tanto, sus actividades de exportador-importador) sin que se nos garantice que todos sus envíos se relacionan con actividades comerciales²⁵. De todas maneras, se puede intentar obtener algunas informaciones.

Domingo de Basavilbaso es el individuo que aparece el mayor número de años en los registros consultados; está presente 28 años, entre 1731 y 1775. También es quien registra el mayor valor: 2.300.538 pesos 18 maravedíes. En el análisis de la participación de los cargadores en los envíos, está entre los grandes cargadores, ocupando un lugar medio entre ellos: el rango-porcentaje medio de sus envíos anuales es de 7,3%.

El Gráfico 1 presenta los envíos hechos por D. de Basavilbaso en relación con los totales retenidos. Después de unos comienzos insignificantes en 1731, desaparece de los registros hasta 1745, año en el que envía aún valores poco importantes.

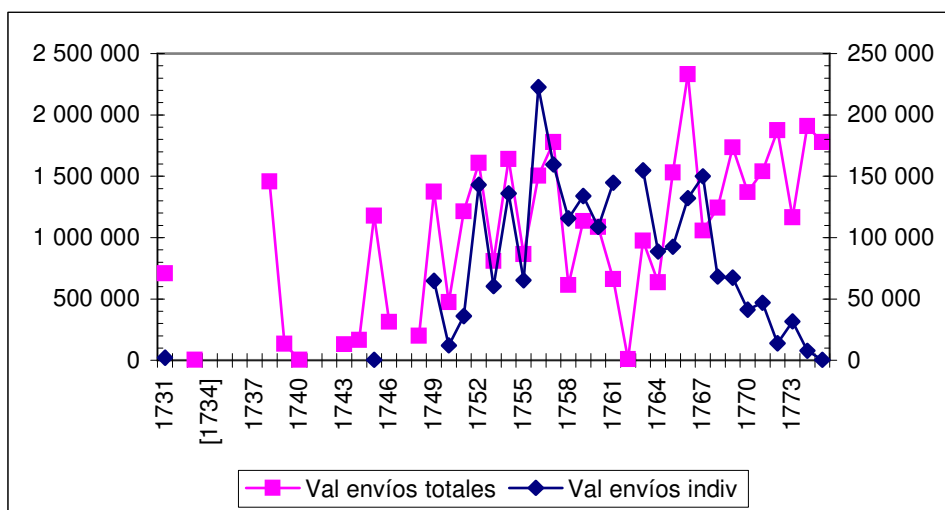
Para esta época D. de Basavilbaso ya ocupa un lugar importante dentro de la sociedad local, como lo mencionamos. En este año fue Alcalde de Primer Voto en Buenos Aires; parece, entonces, que esta posición no se debió a sus contactos directos con España. Participa en los

²⁴ Fernando Caviades aparece en los registros de navíos entre los “pequeños cargadores” durante la mayor parte de los años en que figura, de 1764 a 1778. De 1764 a 1768 se lo ve entre los medianos y su mejor año fue 1768, cuando participó con el 4,3% del total de los metales y cueros enviados a España y 5º lugar entre los 151 cargadores identificados en ese año. A partir de allí su participación en los envíos a España disminuye drásticamente en proporción a sus colegas: en 1778 ocupa el puesto 157 sobre los 192 cargadores identificados y su participación en los envíos es del orden del 0,0026%. En total, Caviades envió a España 278.105 pesos 1 real.

²⁵ Por ejemplo, S. Socolow escribe que Basavilbaso enviaba todos los años 500 pesos a su padre que vivía en España. SOCOLOW, Susan; op. cit., p. 44, nota 27.

envíos de 1746 con una remesa de lana de vicuña (no retenida en los cuadros generales²⁶) y está ausente de los registros de 1748.

Gráfico 1. Envíos a España de D. de Basavilbaso y envíos totales retenidos



Fuente: JUMAR, Fernando; *Le commerce atlantique au Río de la Plata, 1680-1778*; Tesis de doctorado, École des Hautes Études en Sciences Sociales, París, 2000, Cuadros F a I, Anexo 3, Capítulo V, pp. 906-916 y Cuadros O y P, Anexo 5, Capítulo V, pp. 1167-1184.

Domingo de Basavilbaso aparece nuevamente en los registros en 1749 para hacerlo de manera sostenida hasta su muerte en 1775 (exceptuando 1762, año en el que parte un solo navío y todo lo que transportó fue registrado por su maestro, Celedonio Martínez de Junquera, en tanto que cargador).

Entre 1749 y 1775 el ritmo de los envíos de Basavilbaso sigue la misma ola ascendente que los envíos totales retenidos; en 1756 la curva que le pertenece pega un salto, salto que está bien ilustrado en la evolución de la curva de los rangos-porcentaje sobre los envíos totales de cada año (Gráfico 2). Esta situación se mantiene hasta 1764, también reflejada por la curva de los rangos-porcentaje.

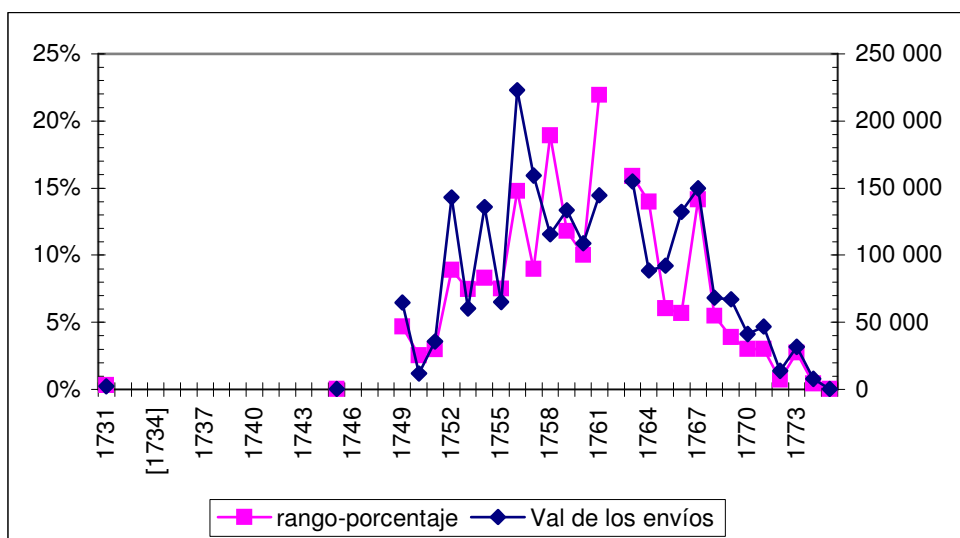
En tanto que los envíos generales toman vuelo, la participación de D. de Basavilbaso comienza a declinar; la recuperación de los años 1766-1767 es el prólogo de una caída, brutal al comienzo, escalonada a continuación, que muestra que no se está frente a una quiebra (que sé que no hubo) pero, en mi opinión, ante una retirada progresiva de la rama de actividades más arriesgada del comercio: el tráfico ultramarino. Retirada que puede explicarse en parte por la adquisición del puesto de Administrador de correos en 1767.

Si D. de Basavilbaso reduce su participación como agente a comisión de comerciantes instalados en España y/o importador directo de mercaderías, no se retira por completo de los negocios (se mencionó que tenía más de 30.000 pesos en mercaderías almacenadas al momento de su muerte). Probablemente buscó transformar su papel de importador-exportador en el de comprador al por mayor en el Río de la Plata. Aceptó reducir sus márgenes de beneficio cediendo a otros la gestión de las relaciones con los interlocutores

²⁶ Se recuerda que con el fin de simplificar los cuadros, sólo se consideraron antes los envíos en cueros y/o metales preciosos. Al estudiar un individuo en particular, cobran importancia todos los detalles posibles de conocer, razón por la cual se reincorporan aquí la totalidad de las partidas relacionadas con D. de Basavilbaso y su red.

instalados en España, los riesgos de mar, las guerras, las averías de los bienes durante el viaje y otras calamidades.

Gráfico 2. Envíos a España de D. de Basavilbaso, valor total y rango-porcentaje



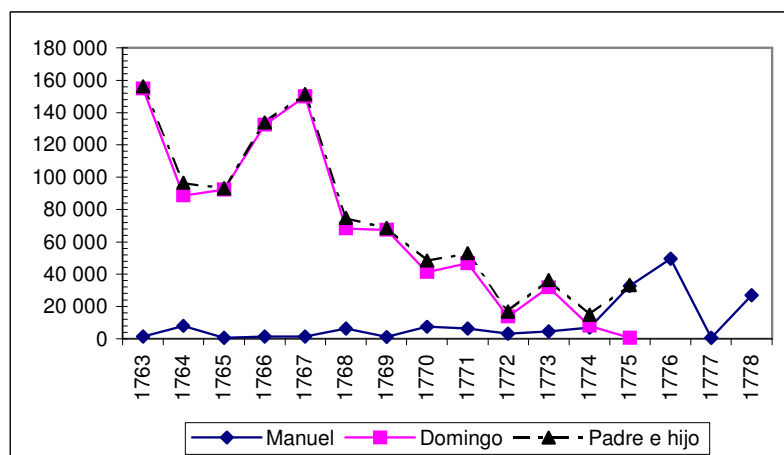
Fuente: JUMAR, Fernando; *Le commerce atlantique au Río de la Plata, 1680-1778*; Tesis de doctorado, École des Hautes Études en Sciences Sociales, París, 2000, Cuadros I, O y P, Anexo 5, Capítulo V, pp. 989-1154 y 1167-1184.

Lo que para otros habría podido significar la inversión en la compra de una estancia, para Basavilbaso puede haber sido la obtención de la administración de los correos reales. Es en este “lugar” social que se retira después de largos años de trabajo para gozar de un sitio de privilegio en la sociedad. Su fortuna asegurada, sus pruebas superadas, D. de Basavilbaso abandona las ramas de alto riesgo y se consagra a actividades más seguras, pero que no son propicias para la creación rápida de fortunas.

Probablemente no hay que separar los movimientos de D. de Basavilbaso de los de su hijo Manuel, ya que el primero declaró que había asociado al segundo a sus negocios. No es imposible que hayan diseñado alguna estrategia para esquivar las leyes relacionadas con la herencia, consistente en la sustitución progresiva del padre por el hijo en los intercambios ultramarinos (si bien el patrimonio en concreto sería difícil de traspasar discretamente, la cartera de clientes y la red de contactos no tenían precio, pero sí mucho valor). Pero las curvas que representan los envíos de ambos y su adición (Gráfico 3) no lo confirman. El salto que hace la de Manuel de Basavilbaso el año de la muerte de su padre muestra más bien que debió esperar este hecho para tomar el control de los negocios que su padre había desatendido en los últimos años y para reforzar los contactos con los interlocutores peninsulares, al tiempo que se instala como jefe de la casa de comercio y en la administración de los correos. A juzgar por los valores de los envíos realizados por Manuel de Basavilbaso antes de 1775, la asociación con su padre se parece más a un largo aprendizaje que a una relación de igual a igual.

También es posible considerar los individuos más cercanos a D. de Basavilbaso, al menos desde el punto de vista de los lazos familiares. Sin lugar a dudas, Vicente de Azcuénaga no se casa con Rosa Basavilbaso en 1752 esperando obtener de su suegro su inserción en una red ligada al comercio ultramarino. Más bien es posible que con la boda, D. de Basavilbaso haya obtenido una red en España.

Gráfico 3. Envíos a España de Domingo y Manuel de Basavilbaso



Fuente: JUMAR, Fernando; *Le commerce atlantique au Río de la Plata, 1680-1778*; Tesis de doctorado, École des Hautes Études en Sciences Sociales, París, 2000, Vol. II, 2ª sección, Cuadros I, O y P, Anexo 5, Capítulo V, pp. 989-1154 y 1167-1184.

Antes de venir a Buenos Aires por primera vez (según los datos disponibles), Vicente de Azcuénaga es designado segundo sustituto (de los cuatro posibles) de los agentes que había elegido la Real Compañía de San Fernando de Sevilla para asegurar la negociación de las mercaderías transportadas en el paquebote «Santa Bárbara, alias El Galgo Andalúz» con el cual esa compañía inicia sus operaciones en el Río de la Plata (1748). En 1749 viaja al Río de la Plata en el navío «San Francisco, alias La Lidia». El registro de ida de este navío contiene partidas de mercaderías registradas

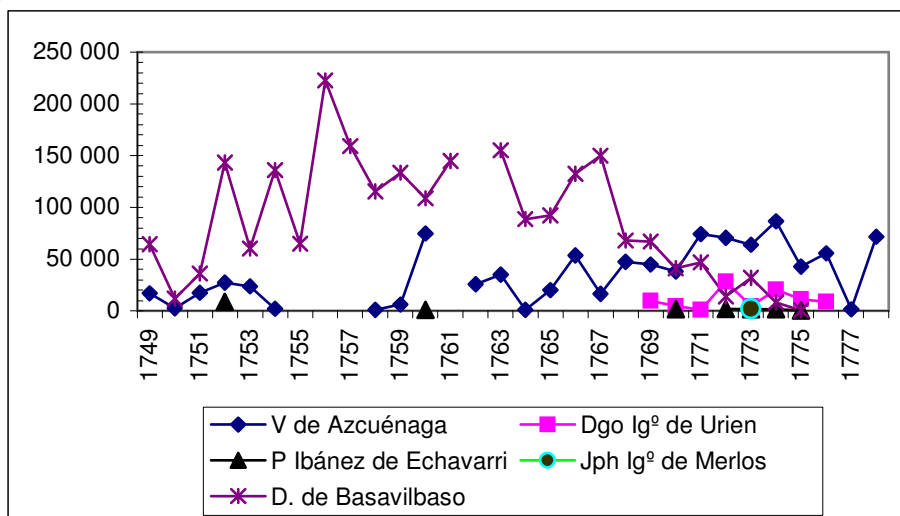
por Azcuénaga como cargador, por su propia cuenta y por la de terceros; las cargas registradas debían serle entregadas a él mismo en Buenos Aires para su comercialización. Así, no sólo hace este viaje en tanto que agente de comerciantes gaditanos, sino también con bienes propios. Algunos de los individuos que le confían sus mercaderías para que las negocie en el Río de la Plata no son neófitos de la carrera de Buenos Aires²⁷; debieron tener sus motivos para preferir a Azcuénaga antes que a sus interlocutores ya existentes en el Río de la Plata.

Lo que Vicente de Azcuénaga buscó al contraer una alianza matrimonial con una familia local, no fue un medio de insertarse en el comercio con España, sino en el de los mercados interiores (que dan sentido al primero). Desde esta perspectiva, Domingo de Basavilbaso se presenta como el candidato ideal, si mis sospechas sobre los inicios de Basavilbaso en los mercados interiores son correctas.

Se constata en el Gráfico 4 que hacia la época en que llega Vicente de Azcuénaga al Río de la Plata, D. de Basavilbaso comienza a tener una participación más importante en los contactos directos con España; el año del casamiento de su hija Rosa (1752) marca el comienzo de su verdadero ascenso.

²⁷ Guillermo Macé, José Sánchez de La Madrid, D^a Simona Laborda, Nicolás de Elorduy, Pedro Troquero y Angela María Cúneo. Esta última tenía intereses en el Río de la Plata al menos desde 1744; sus agentes eran Pedro de Lea, Manuel del Arco y Pedro de Cano. Doña Simona Laborda recibe en 1745 una partida registrada por Joaquín Martín. Por ora parte, en los registros de regreso se ve a Azcuénaga registrar partidas en metales para Sánchez de La Madrid, Laborda y Cúneo en 1749, 1750, 1751 y 1752, sin duda se trata de los «retornos» que esperaban desde la partida de Azcuénaga. La ausencia de partidas registradas por Azcuénaga por cuenta de otros comerciantes que le habían confiado mercaderías puede explicarse de diversas maneras. La primera es que una vez que Azcuénaga hubo llegado al Río de la Plata no se ocupó de la negociación; cosa que habrían hecho los mencionados como segundos y terceros destinatarios. En efecto, tanto en los registros de ida como en los de regreso cada partida cuenta tres destinatarios; el segundo se sustituye al primero en caso de ausencia o impedimento y el tercero al segundo por los mismos motivos. Nicolás de Elorduy viaja él mismo al Río de la Plata poco tiempo después (1750) y así puede que haya recibido *in situ* lo que le correspondía por la venta de sus bienes.

Gráfico 4. Participación en los envíos a España D. de Basavilbaso y sus yernos



Fuente: JUMAR, Fernando; *Le commerce atlantique au Río de la Plata, 1680-1778*; Tesis de doctorado, École des Hautes Études en Sciences Sociales, París, 2000. Cuadros I, O y P, Anexo 5, Capítulo V, pp. 989-1154 y 1167-1184.

El casamiento pudo sellar, entonces, un acuerdo de puesta en común de los contactos comerciales de los dos hombres de negocios. Si tal es el caso, el Gráfico 4 muestra que la alianza fue más provechosa para el suegro que para el yerno, que sólo comienza a hacer envíos a España más importantes que los de D. de Basavilbaso después el momento en que éste parece comenzar a retirarse de los negocios ultramarinos. Los buenos años de V. de Azcuénaga llegan al nivel de los mediocres de su suegro.²⁸

²⁸ S. Socolow afirma que hacia el fin de su vida V. de Azcuénaga poseía una de las fortunas más importantes de Buenos Aires, después de cuarenta años de residencia en el Río de la Plata (SOCOLOW, Susan; op. cit., p. 161). La parte de su “carrera” observable desde los registros de navíos hasta 1778 muestra que el gran salto de Azcuénaga hacia el rango de los ricos comerciantes debió darse después de ese año, si es que los contactos directos con España son útiles para ello. V. de Azcuénaga intentó crear un mayorazgo (SOCOLOW, Susan; op. cit., p. 163) y para ello era necesario que poseyera propiedades urbanas y/o rurales. Al momento de su muerte en 1787 los trámites sólo estaban en sus inicios (pero no se creará el mayorazgo); si la propiedad que contaba vincular la mayorazgo era de origen rural, pudo ser la que compra en 1772 o 1773 (SAGUIER, Eduardo; op. cit., p. 73). Esta propiedad estaba en Monte Grande, zona completamente dedicada a las chacras según Saguier (SAGUIER, Eduardo; op. cit., p. 31) y la propiedad de Azcuénaga era seguramente una de ellas. Al menos, no se lo ve aumentar sus envíos de cueros durante los años inmediatamente posteriores a la compra. En general, los envíos de cueros realizados por Azcuénaga son insignificantes frente a los metales. El valor total de los envíos registrados por Azcuénaga durante los 26 años en que pudo ser seguida su actuación es de 921.026 pesos 7 reales 11 maravedíes, de los cuales el 98,71% corresponde a los metales preciosos. En total, sólo envió 6.800 cueros (con un valor calculado de 11.900 pesos), todos antes de 1773 y de los cuales sólo 1.500 fueron embarcados por cuenta y riesgo de Azcuénaga. Si este comportamiento se prolongó más allá de 1778, no se puede excluir que la inversión en tierras que realiza Azcuénaga no haya tenido otros objetivos que utilizarlas como garantía en los pedidos de crédito así como para crear el mayorazgo y para hacerlas producir para el mercado local y/o la producción de mulas (porque no es posible imaginar a tan activo personaje haciendo inversiones muertas). Según las tablas presentadas por E. Saguier, V. de Azcuénaga no hizo otras inversiones por el estilo. Sin embargo, existe un detalle molesto: por una parte Saguier incluye a Azcuénaga en su lista de “mercaderes-estancieros” con una sola propiedad en Monte Grande, y por el otro afirma que en esta zona no había estancias.

En cuanto a los otros yernos de D. de Basavilbaso, no parecen haber aprovechado de sus vínculos con los Basavilbaso o con su conuñado Azcuénaga para ocupar un lugar importante en el comercio ultramarino.

Pascual Ibáñez de Echavarri aparentemente quedó satisfecho con la entera posesión de la tienda que antes de casarse con María Gabriela Basavilbaso (1759) tenía en sociedad con D. de Basavilbaso. La parte de esa tienda que pertenecía a este último estaba incluida en la dote que recibe. Con anterioridad, Ibáñez de Echavarri había hecho un envío a España en 1752 y hará otro más en 1769, ambos con valores modestos. El rango de comerciante al por menor aparentemente le convenía a él y a su suegro no le repugnó la idea de darle en matrimonio a una de sus hijas.

El casamiento de Domingo Ignacio de Urien con María Victoria Basavilbaso tampoco parece haber sido encarado para servirse de los contactos del padre de ésta para que el novio se iniciara en los intercambios ultramarinos, al menos en lo inmediato: el casamiento es en 1763 y Urien figura por primera vez en los registros en 1769. En fin, aún si no tengo el dato del año del casamiento de María Rafaela Basavilbaso, José Ignacio de Merlos parece no haber utilizado los vínculos que estableció con los Basavilbaso como trampolín para participar del comercio marítimo; sólo está en los registros una vez, en 1773, con un envío de 2.000 pesos.

En cuanto a los envíos de D. de Basavilbaso, se pueden distinguir 238 interlocutores.²⁹ Cuando son conocidos los lugares de residencia de esos interlocutores se constata un número equivalente de individuos que viven en Europa y en el Río de la Plata o en otros espacios americanos, a veces muy lejanos del río. Del examen del conjunto de los registros de navíos surge que los lugares de residencia de las personas que corrían con los riesgos de mar y/o son destinatarios de lo registrado son consignados si se trata de otros sitios que el Río de la Plata y/o las ciudades del complejo portuario andaluz (Sevilla, Cádiz, Puerto de Santa María) y, desde 1768 (para las fragatas-correo), de La Coruña. Así se puede pensar que la gran mayoría de los interlocutores de D. de Basavilbaso se encontraban en Andalucía o Galicia.

No es posible establecer el número de años durante los cuales D. de Basavilbaso mantiene relaciones comerciales con estos interlocutores ni la importancia relativa de éstos en los envíos. Pero si se observa la evolución de los envíos hechos por cuenta de cada uno de ellos, dos tipos de relaciones pueden ser distinguidas. Por una parte, las que mantenía con individuos por cuenta de los cuales D. de Basavilbaso habría podido negociar una o dos facturas de mercaderías; lo que aparece en los registros es el envío escalonado de los “retornos”. Por la otra parte, surgen las relaciones con los interlocutores con los cuales D. de Basavilbaso mantiene cuentas permanentes: los envíos atestiguan transferencias en las cuales se mezclan “retornos” correspondientes a varios envíos de mercaderías. La cantidad de años durante los cuales Basavilbaso estuvo en relación con sus diferentes interlocutores no es un indicio de la importancia relativa de cada uno de ellos en los envíos.

Los vínculos con los mercados lejanos del interior americano son esenciales durante los primeros años de participación de D. de Basavilbaso en los envíos hacia España. Todo indica que inicia su carrera recorriendo las rutas³⁰, prestando servicios de intermediario con España. Los envíos de D. Basavilbaso en lana de vicuña son particularmente importantes (Cuadro 5). Suman 41.892 libras con un valor de 62.838 pesos: estos envíos muestran que durante los primeros años de su carrera y hasta el fin de los años 1750, Basavilbaso mantenía vínculos

²⁹ Cuatro de los envíos (por un valor total de 26.220 pesos 1 real 17 maravedíes) fueron registrados por “cuenta y riesgo de la marca del margen” y, en efecto, en el margen del documento figura una marca imposible de identificar al carecer de un registro de marcas.

³⁰ La dimisión de Basavilbaso de su función de Procurador del Cabildo de Buenos Aires en 1738 puesto que debía ausentarse de la ciudad es sin duda un rastro de sus viajes al interior.

más intensos con los mercados interiores que en años posteriores. O que la naturaleza de esos vínculos se invirtió. Mientras que al principio de su actividad, D. de Basavilbaso tal vez haya tenido que aceptar el pago de mercaderías, o inclusive sus comisiones como agente en lana de vicuña, cuando estuvo más afirmado en la profesión habría podido pasar a exigir el metálico. Sea como fuere, el 68,8% de los envíos de lana de vicuña se realizan durante este período, y la mayor parte de ellos (83,76%) fue embarcada por cuenta y riesgo de terceros. Entre sus interlocutores instalados en el noroeste, el Marqués del Valle del Tojo, residente en Yavi, es el más importante. Después de 1760, los dos envíos de lana de vicuña registrados por D. de Basavilbaso fueron por su cuenta y riesgo y representan el 30,2% del total. Los envíos de Basavilbaso pueden ser completados por dos otros de piedras bezoares³¹, sin valor comercial pero que provienen también del noroeste: el primer envío es por cuenta del Hospital de Zaragoza en 1731 (20 libras) y el segundo por la de Juan Antonio Saldívar en 1745 (7 libras).

Estos elementos, así como la tímida entrada de D. de Basavilbaso en los registros también hacen pensar (en comparación con otras “carreras”) que este individuo no llega al Río de la Plata siendo agente comercial de una casa española que lo habría enviado a Buenos Aires para negociar la venta de mercaderías transportadas en un navío de registro.³² Es posible que ni siquiera dispusiera de cartas de recomendación y el primer escalón de su carrera puede haber sido encontrar a un comerciante ya establecido en Buenos Aires que le confiara la venta a comisión en los mercados interiores, lugares en los que Basavilbaso habría tejido sus primeros contactos personales propios.

A medida que pasa el tiempo, algunos de estos primeros contactos se mantienen, pero cada vez más D. de Basavilbaso registra sus partidas directamente por cuenta y riesgo de personas instaladas en España. Ello permite pensar que se integra de manera progresiva en el rango de importador-exportador en tanto que agente a comisión; la fuente utilizada no permitió saber si tenía un lazo de parentesco cualquiera con los interlocutores peninsulares.

En cuanto al volumen de los envíos hechos a los interlocutores que se pudieron identificar, se constata que siete de ellos superan los 50.000 pesos, con 39,64% del valor total de los envíos. Doña Josepha Pain, Eduardo Gough y Juan Antonio Ximénez Pérez estaban establecidos en Andalucía; Feliciano Velho Oldemberg en Lisboa³³; Thomás Hilson en el Río

Cuadro 5. Envíos de lana de vicuña hechos por D. de Basavilbaso

Año	Por cuenta de	Libras	Valor
1746	Juan Bpta Belsunce y de Elso	7 621	11 431,5000
1751	Sres Casaubon, Behic y C ^o (Cz)	4 885	7 327,5000
1752	Dgo de Basavilbaso	1 295	1 942,5000
1752	Marqués del Valle del Tojo (Yavi)	1 500	2 250,0000
1754	Marqués del Valle del Tojo (Yavi)	5 550	8 325,0000
1755	Dgo de Basavilbaso	1 415	2 122,5000
1755	Marqués del Valle del Tojo (Yavi)	292	438,0000
1756	Feliciano Velho Oldemberg (Lisboa)	664	996,0000
1756	D ^a Josepha Pain (Cz)	3 381	5 071,5000
1756	Marqués del Valle del Tojo (Yavi)	600	900,0000
1757	Dgo de Basavilbaso	2 039	3 058,5000
1768	Dgo de Basavilbaso	9 450	14 175,0000
1769	Dgo de Basavilbaso	3 200	4 800,0000
Total		41 892	62 838,0000

Fuente: JUMAR, Fernando; *Le commerce atlantique au Río de la Plata, 1680-1778*; Tesis de doctorado, École des Hautes Études en Sciences Sociales, París, 2000, Cuadro P, Anexo 5, Capítulo V, p. 1184.

³¹ Se trata de cálculos del sistema digestivo de los camélidos que tenían la reputación de tener virtudes curativas y su envío parece formar parte de donaciones o de obras piadosas, principalmente destinados a hospitales y conventos.

³² Quienes llegan en estas condiciones aparecen de entrada en los registros embarcando sumas más importantes.

³³ La presencia de Feliciano Velho Oldemberg como la de Vasco Lorenzo Velhoso, ambos comerciantes portugueses establecidos en Lisboa, en tanto que destinatarios de envíos registrados por Basavilbaso se explica por las licencias especiales que obtuvieron para enviar navíos de registro al Río de la Plata, asimilados a los del circuito legal español.

de la Plata durante la mayor parte de los años en que Basavilbaso hace envíos por su cuenta y riesgo³⁴ y Agustín de Leiza en Jujuy. A continuación, surge otro grupo reducido que oscila entre 20.000 y 49.999 pesos (12 interlocutores, 17,69% de los valores registrados) y otros 27 interlocutores con envíos comprendidos entre 10.000 y 19.999 pesos (20,67% del valor total). Envíos globales menos importantes totalizan el 22,6% del total y conciernen 192 interlocutores.

En la mayoría de los casos, D. de Basavilbaso no es el único interlocutor rioplatense de estos individuos. Cuanto más importante son los envíos registrados “por cuenta y riesgo” de una persona instalada en España, mayor es el número de interlocutores otros que Basavilbaso. Seguramente se está frente a un comportamiento de los comerciantes establecidos en España que apunta a escapar a la dependencia con respecto a un único agente establecido en el Río de la Plata, sobre todo cuando el peninsular nunca ha viajado a Buenos Aires para tomar por sí mismo el pulso del mercado. Cuando el individuo establecido en el Río de la Plata es agente de una casa peninsular, ¿de qué otro medio de control sobre los precios obtenidos o sobre las condiciones generales del mercado (tasa del crédito, demanda, etc.) disponía el interlocutor peninsular sino del de tener varios corresponsales cuyos actos se recortasen para poder así formarse una imagen propia? Por otro lado, cuando un comerciante establecido en el Río de la Plata utilizaba sus contactos peninsulares para comparar mercaderías por su propia cuenta, el hecho de no limitarse a un único proveedor y/o intermediario podía asegurarle que sus corresponsales no sobrecargarían los precios para ver crecer su comisión.

Con tan grandes distancias (en kilómetros y en tiempo) la confianza recíproca se encuentra en la base de las relaciones comerciales, pero cada parte debió haber intentado disponer del mayor número posible de mecanismos de control sobre la otra. La diversificación de interlocutores, tanto para quienes estaban en España como en el Río de la Plata aparece como el mejor medio de alcanzar este objetivo al tiempo que da por tierra con la idea de dependencia o de sometimiento de una parte con respecto a la otra.

A partir de la estructura de los envíos de D. de Basavilbaso se puede pensar que la importación-exportación por su propia cuenta y riesgo no era, en su caso, la actividad dominante. Aparece en los registros actuando, las más de las veces, como agente de comerciantes establecidos en Europa y/o en los espacios interiores americanos, siendo mayoría los primeros (en la medida en que es posible saber dónde están los interlocutores de Basavilbaso). En efecto, el 82,24% de los valores de las partidas registradas por D. de Basavilbaso fueron expedidas por cuenta y riesgo de terceros, ello podría significar que Basavilbaso prefería no arriesgar demasiado su propio capital en el comercio ultramarino, aceptando beneficios menores pero más seguros. Es posible que los capitales propios se empleasen en el tráfico con Colônia do Sacramento.

Se lo ve más dispuesto a correr riesgos cuando se trata del comercio de exportación de cueros, sin duda porque los márgenes de beneficio eran mucho mayores que los del comercio de mercaderías (y los riesgos también). Del total de cueros registrados por D. de Basavilbaso,

³⁴ De todas las personas mencionadas, sólo T. Hilson residió en el Río de la Plata. Se trata del comandante del campo del bloqueo a Colônia do Sacramento, que regresa a España en 1763. Los envíos hechos por Basavilbaso por su cuenta y riesgo cubren los años 1752-1761, 1763 y 1765, siendo el total de 130.881 pesos 1 real 23 maravedíes. Por otra parte, Tomás Hilson figura entre los cargadores, con envíos registrados en 1745, 1749, 1751 y 1759, por un valor total de 20.005 pesos 6 reales 17 maravedíes. Desconozco la razón que explica por qué este militar no hace sus envíos en tanto que cargador, recurriendo la mayoría de las veces a Basavilbaso. La explicación más simple es que Basavilbaso era su agente y apoderado, y que ejercía en su nombre las actividades comerciales que legalmente Hilson no podía desarrollar. También es posible que, sin excluir la explicación precedente, Basavilbaso haya debido registrar él mismo los envíos de T. Hilson por la simple razón de que éste se encontraba en la Banda Oriental en el momento de la realización de los registros.

el 66,62% fueron expedidos por su propia cuenta y riesgo. Del total de sus envíos por cuenta propia, los cueros representan el 26,16%, mientras que al interior de los envíos por cuenta de terceros cubren el 2,83%. Si había un conflicto entre los comerciantes establecidos en el Río de la Plata y los que llegaban de Europa, éste debía girar en torno al comercio de cueros, puesto que los rioplatenses tenían buenos motivos para no perder el control. Los esfuerzos del Cabildo hasta los años 1730 para evitar que los “registreros” compren sus cueros sin pasar por su mediación van en ese sentido.³⁵ Aún después de que el Cabildo pierde formalmente la capacidad de negociar la venta de cueros, la corporación sigue ocupándose del control del stock, y por lo tanto de quiénes podían exportar cueros. Todavía en 1770 los cabildantes se oponen con éxito a la creación de una compañía que tendría como objeto el monopolio del comercio de cueros al tiempo que la Junta de Hacendados, de reciente creación, cobra cada vez mayor importancia.

No tengo datos sobre la manera en que Basavilbaso adquiría los cueros que exportaba. Como se señaló, aparentemente nunca tuvo una estancia con lo cual deduzco que debía comprar sus cueros a pequeños y grandes productores. En cierto modo, el comercio de cueros era mucho más interesante que el de plata. Los cueros podían constituir un medio de pago cuya obtención era más simple y su precio en España dejaba márgenes mayores. Ciertamente, el empleo de cueros era más arriesgado y complicado. Arriesgado porque se trata de una materia frágil y las averías eran frecuentes. También porque se dependía de un mercado muy fluctuante en Europa en cuanto a los precios (si bien la demanda es permanente, algunas fuentes portuguesas permiten ver que periódicamente el mercado se saturaba por una excesiva oferta, con la consecuente caída de precios). Complicado no sólo porque era necesario procurarse los cueros (factor este que no es simple aún si se posee una estancia) sino también porque los interesados debían conseguir espacio disponible en los barcos que partían y contar con posibilidades operativas en Europa: interlocutores que vendan los cueros para después emplear el producto siguiendo las instrucciones que al respecto se le hubieren dado (pagar deudas acumuladas en España, comprar mercaderías para enviarlas al Río de la Plata, transferir el capital mediante una letra de cambio, etc.).

Probablemente, la última de las complicaciones señaladas era la más difícil de resolver (en la medida en que a lo largo del siglo aumenta el número de navíos en el Río de la Plata y la vía de Colônia do Sacramento absorbía buena parte de los cueros disponibles para la venta), como se ve en el caso de D. de Basavilbaso a través de los destinatarios de los cueros que envía por su propia cuenta y riesgo. Doña Josepha Pain es el interlocutor andaluz de Basavilbaso que recibe el mayor porcentaje de partidas registradas de esa manera, así como por cuenta de ella misma (47,17% de los valores totales). Los envíos registrados por cuenta de Josepha Pain no contienen cueros, mientras que los realizados por cuenta de Basavilbaso y cuya destinataria es la señora Pain representan el 47,78% de los cueros que el comerciante porteño envía a España. Sin lugar a dudas, debían tener lazos muy sólidos como para que la parte peninsular se ocupara fielmente de un comercio engorroso como era el de los cueros, más allá de que estuviera interesada por la comisión que le correspondía.

Entre las operaciones puntuales que Jorge Gelman pudo identificar dentro del conjunto de negocios de Domingo Belgrano Pérez, para un período posterior al tratado aquí, releva las que le permiten establecer sus márgenes de beneficio. En el caso de la venta a comisión por cuenta de un colega gaditano, ese margen era del 9 al 10% del precio de venta en Buenos Aires. En cuanto a los cueros, la ganancia era del 65% sobre inversiones a un año con cueros que Belgrano Pérez compraba a terceros.³⁶ Aún no tengo datos sobre los márgenes de beneficio obtenidos por un comerciante porteño que compraba directamente mercaderías en

³⁵ Los Acuerdos del cabildo porteños son la principal fuente que permite seguir este tema.

³⁶ GELMAN, Jorge; op. cit., pp. 129 y 131-132.

España, pero aunque duplicasen o triplicasen los obtenidos por la venta a comisión, los relacionados con el comercio de cueros eran mayores.

Ello es todavía más evidente si se toma en cuenta otro factor: las especulaciones en torno a los precios de los metales preciosos, tanto entre el interior y Buenos Aires, como entre esta última y España. A partir de las informaciones relacionadas con D. Belgrano Pérez, Jorge Gelman muestra bien cómo los comerciantes tenían intereses convergentes que los empujaban a enviar a Europa la buena moneda de plata en tanto que antes de 1779 el envío de oro podía representar una pérdida.³⁷ Las posibilidades de agregar una ganancia suplementaria (a partir de esos precios) para los comerciantes establecidos en el Río de la Plata variaban en función de dos ejes: la presión que podían ejercer sobre sus interlocutores del interior para que éstos les remitieran buena moneda de plata y el envío de ésta a Europa.

Si a partir del ejemplo de D. Belgrano Pérez se aplican las hipótesis más negativas para sus intereses, resulta que el envío de cueros a España por su propia cuenta constituye la opción que le asegura más beneficios. Tanto si utiliza su producto para saldar deudas surgidas de la compra de mercaderías como si desea que le sea remitido en mercaderías que navegarían a Buenos Aires por su propia cuenta y riesgo. Lo mismo sucede si Belgrano Pérez intenta utilizar los cueros para enviar a sus interlocutores peninsulares su parte, luego de haber quitado su comisión como agente en la venta de mercaderías. Era la opción más arriesgada también: los cueros podían dañarse muy fácilmente y perder gran parte o todo su valor. D. Belgrano Pérez debía fiarse por completo de sus corresponsales en cuanto a precios obtenidos y otros aspectos y nada le garantizaba que a la llegada de los cueros a España no hubiera una caída de precios. Un muy mal negocio para él habría sido que el producto de la venta de cueros en España le fuera remitido en moneda peninsular.

Aún no dispongo de elementos que me permitan calcular tales índices para Domingo de Basavilbaso, pero se puede pensar que en el juego de pesos y contrapesos de dependencias recíprocas entre los interlocutores establecidos a ambos lados del Atlántico, todos esos elementos debían ser puestos en la balanza al definir una estrategia de acción. En la medida de lo posible, y si se piensa en los márgenes de beneficio, la conducta más racional es la de ser al mismo tiempo agente de casas comerciales peninsulares para la venta de bienes europeos conservando para sí el comercio de cueros. Lo uno permite lo otro por medio del establecimiento de vínculos entre las partes sobre la base de intereses recíprocos que se equilibran. Sin dudas, mientras los portugueses permanezcan en Colônia do Sacramento la posición de los comerciantes españoles peninsulares es más débil que la de los comerciantes establecidos en el Río de la Plata (tanto americanos como peninsulares). Los españoles rioplatenses podían encontrar en la ciudad portuguesa mejores oportunidades para invertir sus capitales en la compra de bienes que negociarían por su propia cuenta y las deudas podían ser saldadas, al menos en parte, con cueros. Esto debilitaba en cierta medida la importancia del comercio con España, dando a los comerciantes instalados en el Río de la Plata mayores márgenes de acción y una relativa preeminencia con respecto a sus interlocutores establecidos en España porque no dependen de ellos para llevar adelante la totalidad de sus operaciones comerciales. También explica por qué en los registros de navíos españoles D. de Basavilbaso y la mayor parte de los cargadores aparecen actuando como comisionistas: no arriesgan su capital en el comercio legal; dadas las condiciones bajo las que se practicaba el comercio ilegal, éste tenía menos riesgos e incertidumbres.

No tengo datos sobre la participación de D. de Basavilbaso en el tráfico con Colônia do Sacramento, pero nada me hace suponer que no lo hacía. Si era un avisado comerciante, como parece haber sido, no debe haber desaprovechado esa vía de aumentar su fortuna. Si tal hubiera sido el caso, las actividades de Basavilbaso reveladas por las fuentes españolas le

³⁷ GELMAN, Jorge; op. cit., pp. 53-61.

servían, como al resto de sus colegas, para justificar su participación en todas las ramas del comercio que se podían transitar en el Río de la Plata, ya que sin actividades legales resulta imposible dedicarse a otros tratos. Pero además, y ya saliendo del caso concreto de D. de Basavilbaso, esas actividades explican por qué en los registros de navíos españoles está tan poco representado el comercio de cueros por cuenta y riesgo de los cargadores establecidos en el Río de la Plata: vender los cueros en Colônia do Sacramento era la opción más segura al eliminarse todos los riesgos e incertidumbres propios de ese comercio cuando era realizado a gran distancia. Las cifras que manejo sobre las exportaciones de cueros por Colônia do Sacramento, algunas contabilidades privadas de comerciantes portugueses y un par de pleitos comerciales entre porteños y sacramentinos apoyan esta visión.

La conclusión que se impone es que nada se puede decir en firme sobre los comerciantes de Buenos Aires si no se tiene en cuenta la trama interna del comercio intra-regional, es decir, en el complejo portuario rioplatense. Con relación a los problemas de orden general que fueron mencionados en este texto, es posible concluir, a partir de los casos estadísticos aportados por las partidas de registro y por el ejemplo personalizado de Domingo de Basavilbaso que no resulta apropiado pensar las relaciones comerciales entre quienes estaban establecidos en el Río de la Plata y sus interlocutores externos en términos de dependencia, subordinación o lucha por el control de las actividades. El “comercio libre”, tantas veces mentado, se acomoda mal al mundo de privilegios en que viven estos comerciantes del Antiguo Régimen y, aunque de hecho, lo practicaban, es claro que lo hacían dentro de ciertos límites, puesto que si querían escaparse de la legalidad española, sólo podían recurrir al interlocutor externo que se presentaba en el río. No he encontrado ninguna fuente que demuestre acciones emprendidas por los comerciantes rioplatenses para atraer al mercado a otros comerciantes que los se presentaban espontáneamente. Además, no está aún definido si los reclamos en pos del libre comercio que se hacen en Buenos Aires antes de 1778 dan a esa noción, o no, el contenido que tuvo en el Reglamento de Libre Comercio de 1778, es decir, la liberalización relativa del tráfico dentro de los territorios de la Monarquía.

Comerciar por cuenta propia o como agentes de casas peninsulares, tratos con los portugueses (y a través de ellos con los ingleses), con los franceses durante el breve período en que llegaron a crear el único monopolio comercial que jamás existió en el Río de la Plata (durante la Guerra de Sucesión de España), parece constituir la panoplia de actividades desplegadas por los grandes comerciantes rioplatenses. Pero al lado de ellos las partidas de registro revelan la existencia de una gran cantidad de individuos que también participaban del comercio ultramarino y, al mismo tiempo, otras fuentes (como los comisos) muestran que existía otra gran cantidad de individuos para quienes la presencia de los portugueses en la Banda Oriental tuvo como uno de sus efectos “democratizar” el comercio local. Cualquiera podía cruzar el río para comprar, a crédito si era necesario, unos pocos bienes para mantener el stock de un comercio minorista. Sólo las rutas que llevan hacia el interior siguen reservadas a los grandes comerciantes y es este comercio el que posibilita la creación de fortunas. Por esta razón, invirtiendo los términos habituales en los que analiza esta cuestión, pienso que los comerciantes que llegaban de Europa para instalarse en el Río de la Plata buscan aliarse con los ya establecidos para poder acceder a esos mercados. Participar en el comercio atlántico no era imposible para quien quisiera hacerlo, la cantidad de cargadores identificados lo demuestra, pero disponer del capital y de los contactos necesarios como para “introducir” las mercaderías en los mercados intermedios entre el Río de la Plata y el Alto Perú (llegar hasta Potosí no era imperativo) requería mucho más que la simple capacidad de comerciar con España.

Si fuera válido extender a todo un grupo la vida y logros de uno de sus comerciantes más exitosos, se podría concluir que no resulta operativo el modelo que pretende que el corazón de las actividades económicas de un individuo era el comercio ultramarino y que la prolongación en el tiempo de la empresa familiar se realizaba a través de la incorporación de

comerciantes peninsulares. Por el contrario, una vez la fortuna creada y el rango social deseado reconocido, el comercio ultramarino podría haber pasado a constituir la rama menos interesante de las actividades posibles, dados los riesgos e incertidumbres que lo rodeaban. El recién llegado debía “pagar” su entrada en la sociedad local mostrando habilidad para enfrentar el desafío, mientras que los componentes locales del grupo se dedican a otras actividades, seguramente no tan redituables en lo inmediato, pero socialmente más prestigiosas y seguras en el tiempo. Españoles americanos y peninsulares, todos establecidos en el Río de la Plata, habrían trabajado de consuno, sin importar el lugar de nacimiento. Más aún si se recuerda que resulta ilógico pensar que un comerciante medio intenta con sus acciones colaborar con el progreso de una unidad territorial cualquiera, sino forjar el propio y el de aquellos que forman parte de su red de relaciones interpersonales, no por pura bondad, sino porque la quiebra de uno de los miembros podría desencadenar la propia.

CUADROS

Cuadro 1. Resumen general de las exportaciones del Río de la Plata. Circuito español. Particulares y Real Hacienda, 1715-1778. En pesos de 8 reales.

	Cuentas particulares	Real Hacienda	Total
Metales preciosos			
Plata			
amonedada	40 301 395,518	2 990 360,938	43 291 756,456
labrada	773 055,188	88 207,750	861 262,938
en pasta	263 756,188	3 791,875	267 548,063
<i>Subtotal plata</i>	<i>41 338 206,893</i>	<i>3 082 360,563</i>	<i>44 420 567,456</i>
Oro			
amonedado	4 704 279,982	4 388,000	4 708 667,982
en pasta y labr.	1 383 538,180	1 600,000	1 385 138,180
<i>Subtotal oro</i>	<i>6 087 818,162</i>	<i>5 988,000</i>	<i>6 093 806,162</i>
<i>Subtotal metales</i>	<i>47 426 025,055</i>	<i>3 088 348,563</i>	<i>50 514 373,618</i>
Producciones americanas			
cueros	5 641 993,500	92 989,750	5 734 983,250
lana de vicuña	776 488,125	22 132,500	798 620,625
otros	489 347,360	505 120,000	994 467,360
<i>Subtotal prod. am.</i>	<i>6 907 828,985</i>	<i>620 242,250</i>	<i>7 528 071,235</i>
Total	54 333 854,040	3 708 590,813	58 042 445,353

Fuente: JUMAR, Fernando; *Le commerce atlantique au Río de la Plata, 1680-1778*; Tesis de doctorado, École des Hautes Études en Sciences Sociales, París, 2000, Cuadros A a I, Anexo 3, Capítulo V, Vol. II, 2ª sección, pp. 850-916.

Cuadro 2. Partidas de registro.

	# partidas	Plata y oro pesos	%	Cueros pesos	%	Cueros unidades	%
<i>Partidas sin identificación del cargador</i>	490	3 845 064,731	8,11%	877 726,500	15,56%	501 559	15,49%
<i>Partidas separadas de las con cargador identificado</i>	11 Capellanes de navíos	6 670,063		2 229,500		1 274	
	290 Clero regular	1 201 362,368		25 569,250		14 611	
	114 Pasajeros	136 796,180					
	63 Ahorros sobre salarios	196 633,188		45 326,750		25 901	
	32 Oficiales y tripulación	89 224,500		8 088,500		4 622	
	100 Caja de soldadas	2 346 374,625		20 434,750		11 677	
	9 Cabildo de Buenos Aires	2 406,000		1 587,250		907	
	52 Testamentarias	143 071,500		43 132,250		24 647	
	3 Varia	2 432,750		87,500		50	
Subtotal	674	4 124 971,174	8,70%	146 455,750	2,60%	83 689	2,59%
<i>Partidas retenidas</i>	15 554	39 455 989,150	83,19%	4 617 811,250	81,85%	2 651 897	81,92%
Total general	16 718	47 426 025,055	100%	5 641 993,500	100%	3 237 145,000	100%

Fuente: JUMAR, Fernando; *Le commerce atlantique au Río de la Plata, 1680-1778*; Tesis de doctorado, École des Hautes Études en Sciences Sociales, París, 2000, Cuadros A a I, Anexo 5, Capítulo V, Vol. II, 2ª sección, pp. 947-1154.

Cuadro 3. Participación de los cargadores en los envíos según el porcentaje de los envíos individuales sobre el total.

Part. en los envíos	# carg.	Val de los envíos	Metales	Cueros	Met cuenta prop	Met cuenta 3º	Cueros cta prop	Cueros cta 3º
Menos de 1%	1 456	12 753 445,2677	11 361 278,2677	1 392 167,0000	3 406 396,2887	7 954 881,9790	595 664,1250	796 502,8750
Entre 1% y 4,99%	182	22 690 315,1021	20 600 357,5604	2 089 957,5417	4 326 059,7857	16 274 297,7747	542 165,9583	1 547 791,5833
5% y más	38	8 630 040,0317	7 494 353,3234	1 135 686,7083	855 099,6200	6 639 253,7034	376 902,1667	758 784,5417
Total	1 676	44 073 800,4015	39 455 989,1515	4 617 811,2500	8 587 555,6944	30 868 433,4571	1 514 732,2500	3 103 079,0000

Part. en los envíos	# carg.	% s/total
Menos de 1%	1 456	28,94%
Entre 1% y 4,99%	182	51,48%
5% y más	38	19,58%
Total	1 676	100,00%

% s/ totales anuales			
Metales		Cueros	
Menos de 1%	89,08%	10,92%	
Entre 1% y 4,99%	90,79%	9,21%	
5% y más	86,84%	13,16%	
Metales			
Propia cuenta		Cuenta 3º	
Menos de 1%	29,98%	70,02%	57,21%
Entre 1% y 4,99%	21,00%	79,00%	74,06%
5% y más	11,41%	88,59%	66,81%

% s/ total general de los envíos	
Metales	Cueros
Menos de 1%	25,78%
Entre 1% y 4,99%	46,74%
5% y más	17,00%
Total	89,52%
	100,00%

Fuente: JUMAR, Fernando; Le commerce atlantique au Río de la Plata, 1680-1778; Tesis de doctorado, École des Hautes Études en Sciences Sociales, París, 2000, Cuadro I, Anexo 5, Capítulo V, Vol. II, 2ª sección, pp. 989-1154.